

インドにおける日系企業の事業活動：経済産業省『 海外事業活動基本調査』：個票データを利用して

著者	佐藤 隆広, 加藤 篤行
出版者	法政大学経済学部学会
雑誌名	経済志林
巻	85
号	4
ページ	155-196
発行年	2018-03-23
URL	http://hdl.handle.net/10114/14299

インドにおける日系企業の事業活動： 経済産業省『海外事業活動基本調査』 個票データを利用して^{\$}

佐 藤 隆 広^{*}

加 藤 篤 行^{**}

1. はじめに

日本政府とインド政府は、2011年6月に、包括的経済連携協定（Comprehensive Economic Partnership Agreement: CEPA）という名称の地域貿易協定を締結した。同協定は、同年8月から発効している。両国にとって、日印CEPAは、これまで締結してきた地域貿易協定のなかでは相手国の経済規模が最大である。2006年の貿易実績で測って、インドからの輸入総額の97%、インドへの輸出総額の90%、両国間の貿易総額の94%に対して、関税引き下げとその撤廃がなされる。日本側では、貿易品目数でみて、全9042品目のうち、関税を即時撤廃するものが7143品目、段階的に撤廃するものが708品目、関税撤廃の例外となるものが1191品目になる。インド側では、貿易品目でみて、全11290品目のうち、即時撤廃するものが2074品目、段階的に撤廃するものが7676品目、関税撤廃の例外となるものが1540品目になる（栗原 2011）。日印CEPAにおける投資関係の取り決め

^{\$} 本研究は、科研費・基盤研究（A）「南アジアの産業発展と日系企業のグローバル生産ネットワーク」（課題番号：17H01652）および基盤研究（C）「日本企業の対外直接投資の研究：米国、中国、インドの比較分析」（課題番号：16K03673）の助成を受けたものである。

^{*} 神戸大学経済経営研究所教授

^{**} 金沢大学経済学経営学系准教授

については、アンブレラ条項が明記されている。アンブレラ条項とは、投資活動に関して政府が行った約束の遵守義務を課すものである。この条項の存在によって、政府が約束違反した場合、協定違反に基づく国際仲裁に訴えることが可能となる（外務省 2011）。アンブレラ条項は、日本のインドへの直接投資をバックアップするものであり、日系企業のインドでの経済活動をより活発化させることが期待されている。

日本政府とインド政府の経済関係は、日印CEPAのみならず、政府開発援助（ODA）の分野でも緊密な連携を行っている。代表的なプロジェクトが、デリー・ムンバイ産業大動脈（Delhi Mumbai Industrial Corridor: DMIC）である。DMICは、デリーとムンバイの間に貨物専用鉄道を敷設しそれを産業物流の「背骨」に見立て、その周辺に、工業団地・物流基地・発電所・道路・港湾・住宅施設・商業施設などのインフラを民間投資主体で整備するという野心的な円借款事業である。このDMICの「背骨」に当たるのが、インド貨物専用鉄道構想（Dedicated Freight Corridor Project: DFC）である。DFCは、約1500kmの距離があるデリー＝ムンバイ間に貨物コンテナ専用の鉄道新線を敷設し、大容量かつ高速の物流を可能とする事業である。DFCは、インドへのODAに対して初めて本邦技術活用条件（Special Terms for Economic Partnership: STEP）の適用を受け、タイド（紐付き）円借款による支援がなされる（経済産業省アジア大洋州課 2010）。DFCは、最終的には日本の総合商社である双日株式会社が入札に成功した（双日株式会社 2015）。大規模で総合的なインフラ開発を企図するDMICは、インドの経済発展に貢献するだけでなく、デリー・ムンバイを結ぶ地域における日系企業にとっても大きなメリットがある。DMICに対する円借款供与総額は、単一事業に対する供与額としては過去最大規模になり、事業化が成功すれば雇用が7年で2倍、工業生産量が9年で3倍、輸出量が9年で4倍になると予想されている（経済産業省アジア大洋州課 2010）。さらに、DMICがカバーしている地域で近年で最も注目された案件は、ムンバイ＝アーメダバード間的高速旅客鉄道に、日本の新幹線方式が導入されたこと

である（国土交通省 2015）。この高速旅客鉄道にあたっては、JR東日本が技術支援を担当する（JR東日本 n. d.）。

日印CEPAと日本のインドへのODAは、日本政府の新しい外交政策「自由で開かれたインド太平洋戦略」（Free and Open Indo-Pacific Strategy）というより広い文脈のなかに位置づけるのが適切であろう。同戦略は、アジア大陸＝アフリカ大陸の2つの大陸と太平洋＝インド洋の2つの大洋を結びつけることによって、中国が推し進める「一帯一路」に対抗することを企図している。日本政府は、この新しい戦略のもと、同盟国である米国やオーストラリアのみならず、東アフリカと歴史的に結び付きの深いインドとも戦略的連携を強化する。とりわけ、アジアとアフリカとの「連結性」（connectivity）の向上にあたって、インドは最重要国としてみなされている。インド政府も、この日本政府の「自由で開かれたインド太平洋戦略」と、東アジアとの協力を重視する自国の外交政策である「アクト・イースト政策」（Act East Policy）を連携させることを表明している（外務省 2017: 第1章）。

以上のような日本とインドの政府間関係の緊密化を背景にして、近年、日本企業のインドへの進出が目覚ましい。在インド日本国大使館とジェトロの資料によれば、2008年での進出企業数・拠点数は550社・838拠点であったのが、2016年には1305社・4590拠点到まで増加している（在インド日本国大使館・ジェトロ 2017）。この8年間で企業数でみて755社の日系企業が新規にインドに進出し、その拠点数をみると実に3752拠点も増加している。実際、国際協力銀行の資料によれば、インドは、インドネシアや中国を押しつけて2014年から2016年の3年連続で日本企業からは最も有望な事業展開先国としてみなされている（国際協力銀行 2014, 2015, 2016）¹⁾。

1) 実際、日本のインドへのODAと日本企業のインドへの外国直接投資の好循環について2006年に公表された外務省の『国別援助計画：インド』（外務省・インド国別援助計画主査：絵所秀紀・法政大学教授）では、「これからは、東アジアにおける我が国の支援の経験を踏まえつつ、インドにおいても、『①円借款によるインフラ整備や技術協力による人材育成等を通じた貿易・投資環境整備が、②民間直接投資の増加を通じた経済成長をもたらし、③経済

インド進出日系企業として最も成功を収めたのは、スズキの子会社であるマルチ・スズキ・インディアであることに異論は少ない。スズキとインド国営企業の合併として1983年操業開始のマルチ・ウドヨグ（マルチ・スズキの前身）は日本の軽自動車アルトをベースにした小型乗用車マルチ800を製造販売しインド市場で大成功を収めた。その後、スズキはマルチ・ウドヨグでの出資比率を漸進的に引き上げ、2002年に子会社化を実現し、現在の社名マルチ・スズキ・インディアに変更した。インド自動車工業協会（SIAM）の資料によれば、2016－17年のインド乗用車販売台数305万台のうち、マルチ・スズキは144万台も販売しており、そのシェアは47%に達する。スズキの有価証券報告書によって2016－17年の売り上げをみると、日本が1兆8588億円に対してインドは1兆5069億円となっており、日本とインドがほぼ拮抗している。高い経済成長率がインドでは引き続き期待されるので、子会社のマルチ・スズキが親会社であるスズキを、売り上げ規模で追い抜くのはそう遠い将来のことではない。また、2015年にはマルチ・スズキはネクサという新しいディーラーネットワークを開始し、高級乗用車ブランドの構築を試みている。さらに、2016年には、マルチ・スズキは、インドで生産したコンパクトカーであるバレーノを日本向けに逆輸出するようになった。

マルチ・スズキのようなインド進出日系企業の成功事例もあれば、当初の期待を大きく裏切るような失敗も無視できない。NTTドコモと第一三共の事例を一瞥しておきたい。

NTTドコモは、2009年3月にインド・タタ財閥グループの携帯電話会社タタ・テレサービスズの株式の26%を取得した。金額にすると約2600億円に相当する（NTTドコモ 2009年3月26日）。タタ・テレサービスズとNTT

発展と生活水準の向上に繋がる』という因果連関を効率的に強化することが望まれる」（外務省 2006：7 頁）との認識のもと、「我が国は、中長期的な視点から、インドの投資環境の改善を通じて民間投資主導の経済成長に資するインフラ整備を支援することとする」（外務省 2006：9 頁）と議論している。

ドコモの新ブランド「タタドコモ」(TATA DOCOMO)は、それまで業界では分単位であった料金制度を秒単位での課金に変更したり、積極的な広告販売戦略を駆使することでインド市場でのシェアを高めることに成功した。しかしながら、その後、インドの携帯電話各社も料金値下げ競争に走り、タタドコモのシェアは漸減し、業績も悪化する一方になってしまった。さらに、それに追い討ちをかけたのが、2011年にインド通信大臣が逮捕されるという携帯電話事業免許の不正入札事件(2Gスキャンダル)である。そのため、翌2012年には、多くの通信会社の免許が取り消され、タタドコモもその難を免れることができなかった。2014年に、NTTドコモはタタとの合弁の解消を決定したものの、タタ側との間で紛争が生じた。この紛争について2016年6月にロンドン国際仲裁裁判所でNTTドコモの合弁解消の決定を支持する判決がなされたが、タタ側が判決で提示された損害賠償額である約1300億円の支払いに応じなかった(NTTドコモ 2016年6月24日)。ようやく、2017年10月になって、NTTドコモは利息などを含む約1400億円をタタ側から受領することができた(NTTドコモ 2017年10月31日)。NTTドコモによる合弁解消の決定から実に3年以上が経過している。

インド製薬産業の成長性に目をつけ、巨費を投じてインド最大手の製薬会社を買収したのが第一三共であった。第一三共は、2008年6月、約5000億円で後発医薬品インド最大手のランバクシー・ラボラトリーズを傘下におさめた。その直後の同年9月、ランバクシーはアメリカ食品医薬品局(USFDA)から製造管理上の問題を指摘され、対米輸出禁止措置が下された。2009年にも主力工場のデータおよび試験結果の改ざん問題が発覚し、同工場で製造される医薬品の米国での承認申請が凍結された。再起をかけた高脂血症薬でも、製品にガラス片が混入するなどの問題が発生し、米国市場での売上げは伸び悩んだ。インドの製薬大手は、欧米の新薬メーカーとの特許競争での勝利をテコに世界市場、特に米国市場での売上げを拡大してきた。ランバクシーはその代表格といえる(上池 近刊)。その成長を支えてきた米国での後発医薬品の販売が行き詰ったことは、ランバクシー

の基盤を足元から揺るがした。米国での巨額の罰金の引当金計上により、2011年には過去最大規模の赤字を計上するに至った。このような背景のもと、2014年、第一三共はランバクシーの実質的売却を発表した。第一三共は、ランバクシーとインドの製薬大手サン・ファーマシューティカルズ・インダストリーズとの株式交換を行うことによって、同社へのランバクシーの実質的な売却を行った。日本企業によるインド企業の買収としては最大規模であり注目を集めたが、第一三共とランバクシー両社の関係はわずか6年で終焉を迎えた。2015年には第一三共は保有しているサンの株式を売却し、インド事業からほぼ完全に撤退した。実は、売却決定以前の2012年、第一三共は、2008年にランバクシーの株式を譲渡したランバクシーの創業家が米国司法省とUSFDAの調査に関する重要な情報を隠蔽したとして、シンガポールの国際商業会議所国際仲裁裁判所に仲裁を申し立てた。2016年に下された判決は、ランバクシーの創業家に対して第一三共側に約562億円の支払いを命ずるものであった（第一三共株式会社 2016年5月6日）。しかしながら、ランバクシーの創業家は第一三共側に対して賠償金の支払いを未だに行っていない。

マルチ・スズキ・インディア、タタドコモとランバクシー・ラボラトリーズの3社は新聞や雑誌などで詳しく報道されたように社会的な関心も高く、インド進出日系企業の事例研究としても極めて興味深い企業群であるのは間違いない。しかしながら、個々のケーススタディを越えて理解できるような、インド進出日系企業の正確な全体像はこれまで必ずしも十分に明らかにされて来なかった。

そこで、本研究は、経済産業省から提供を受けた『海外事業活動基本調査』個票データを利用して、1995－96年から2014－15年までの20年間におけるインド進出日系企業の首尾一貫した時系列データを作成し、それに基づいて、インド進出日系企業の全体像を提示したい。公開されている『海外事業活動基本調査』の統計では、インド進出日系企業についてはその企業数・従業員数・売上高などのわずかな変数しか集計されておらず、しか

も、従業員数や売上高については集計結果さえ示されていない年度も存在する。本研究では、過去20年間に『海外事業活動基本調査』が系統的に調査している定量的な経済変数のほぼすべてを慎重に（個別企業が特定化できないかたちで）集計し、それを時系列データ化することを試みる。

『海外事業活動基本調査』個票データは、このデータを利用することを研究調査に明記している科学研究費助成事業が採択されたあと、さらに経済産業省の内部審査を経たうえでなければ、通常利用できないことになっている（ただし、経済産業研究所などの政府系研究所のプロジェクトの場合、プロジェクトに参加している研究員に限って利用が認められている）。したがって、その個票データへのアクセスは決して容易ではない。そのためか、管見の限り、本研究のような全ての定量的な変数を集計して時系列データ化を試みているような既存研究は存在しない。

以後の本稿の構成はつぎのとおりである。第2節では、インド進出日系企業を調査している他の類似統計に対して、『海外事業活動基本調査』の特徴を解説する。第3節では、1995－96年から2014－15年をカバーしている『海外事業活動基本調査』個票データを利用して、インド進出日系企業の事業活動に関わるほぼ全ての定量的な変数を集計しその時系列を図示し、その特徴を考察する。第4節では、本稿のまとめを行う。

2. 『海外事業活動基本調査』の概要と特徴

経済産業省の『海外事業活動基本調査』は、統計法のもと、毎年3月末時点で海外に現地法人を有する日本企業に対して実施される調査である。ただし、調査対象の本社企業から、金融・保険業と不動産業は除外されている。『海外事業活動基本調査』における海外現地法人は、海外子会社と海外孫会社から構成されている。海外子会社とは、日本側出資比率が10%以上の外国法人、海外孫会社とは、①日本側出資比率が50%超の海外子会社が50%超の出資を行っている外国法人と②日本側親会社の出資と日本側

出資比率合計が50%超の子会社の出資が50%超の外国法人のことである。2014年調査では、調査対象企業9444社に対して回答が回収できた企業は6574社で、回収率は69.6%であった。

さて、『海外事業活動基本調査』では、2014－15年度には514社のインド現地法人の存在が把握されているが、2014年10月時点の在インド日本国大使館とジェトロの『インド進出日系企業リスト』（在インド日本国大使館・ジェトロ2016）で示されているインド日系企業数1156社²⁾と比較すれば、その差は642社となっている。また、同年10月調査時点の東洋経済新報社『海外進出企業総覧』での現地法人数718社と比較すると、その差は204社となっている³⁾（東洋経済新報社 2015）。『海外事業活動基本調査』の調査対象のなかには、不動産や金融・保険業が入らないため、その企業数が他の代替的統計よりも少なくなるのは自然なことである。さらに、『海外事業活動基本調査』の調査対象企業が日本に所在していて海外に現地法人を有する本社企業であるため、日本に会社を有さない日本人がインドで独自に操業している企業は、そもそも『海外事業活動基本調査』の対象にはならない。さらに、在インド日本国大使館とジェトロのリストは、現地法人化されていない駐在員事務所や支店などを含むより広い範囲の企業を含んでいる。

『インド進出日系企業リスト』によって補足されているインド進出日系企業の半分も『海外事業活動基本調査』が補足できていないという限界をもっているが、それにもかかわらず、他の統計では入手ができない国内販売額、国内調達額、輸出入額や研究開発費などの情報が手に入ることはこの

2) これは、修正後の数値である。修正前の数値では、1209社であった（在インド日本国大使館・ジェトロ 2015）。

3) 『海外進出企業総覧』での「日本からの進出企業数」では588社となっており、『海外事業活動基本調査』との差はわずか74社にまで縮小する。本文で述べたように、『海外事業活動基本調査』調査対象となっている本社企業全体の回収率は約70%となっているが、『海外進出企業総覧』での「日本からの進出企業数」588社を分母にして、『海外事業活動基本調査』の捕捉率を計算すると87.4%（＝514/588）になる。

統計の最大の長所である。また、①『海外事業活動基本調査』で補足されていない企業は、日本に本社を持っておらずインドで起業している企業のみならず、営業活動に制限のある駐在員事務所も含んでおり、そうした企業の規模は小さいことが予想されること、②統計法のもとで実施される『海外事業活動基本調査』に敢えて回答しない本社企業はおそらく大企業に少なく中小企業に多いことが推測されること、などをあわせて考えると、売上高や従業員などで計られるインド進出日系企業全体の規模については企業数ほどには現実と『海外事業活動基本調査』とのギャップは大きくない、と考えて良い⁴⁾。

さて、『海外事業活動基本調査』の調査票は本社企業用と現地法人用の2種類が存在している。経済産業省から提供された個票データでは、この2種類の調査票にもとづくデータが別個のファイルに格納されている。本稿は、後者のインド現地法人に関心を限定しているため、前者の本社企業のデータについては集計も分析も全く行わなかった。

現地法人調査票の2014－15年度版を確認すると、それは、①現地法人の概要、②出資状況、③操業状況、④解散、撤退、出資比率の低下の状況、⑤雇用の状況、⑥事業活動の状況（売上高、仕入高）、⑦費用、収益・利益処分、研究開発の状況、⑧設備投資の状況、⑨アンケート項目（主要製品について）からなる9つの調査事項から構成されている。具体的な個々の調査項目は、1995年から2015年にかけて連続して調査されている項目もあれば、途中で調査がなされなくなった項目や途中から新規に調査が開始された項目も存在している。本稿は、継続的に調査がなされており、かつ、

4) 東洋経済新報社『海外進出企業総覧』も、現地法人の資本金・従業員・売上高のデータを記載している。しかしながら、そのデータの質は必ずしも高いものとはいえない。その理由は3つある。第1は、多くの現地法人がデータを開示していないことである。すなわち、欠損値が多い、いうことである。第2は、現地法人が調査に対して未回答の場合、他の代替的な情報がなければ、『海外進出企業総覧』は前年度データを掲載する方針をとっていることである。第3は、「回答企業によって情報開示への姿勢が異なるため、データによっては精度や基準に違いがあり、同一項目でも、必ずしも単純一律に比較できるわけではない」（東洋経済新報社2015：6頁）ことである。

調査項目が定量的な性格を持っていれば、その全てについて集計して時系列データを作成した。また、必ずしも過去20年間にわたって継続的に調査がされていないくても、直近の数年間に連続して調査がなされている調査項目は集計対象にしている。

本節の最後に、『海外事業活動基本調査』個票データの集計にあたって留意すべき点を2点挙げておきたい。第1は、集計された変数で年度によっては外れ値（異常値）が頻繁に観察される。外れ値の理由はいくつか存在するが、個票データという性格から指摘しておきたいのは、①調査対象企業による報告エラーと②規模が巨大な企業の報告漏れである。本研究は、外れ値があっても、元データを修正するという作業は一切行っていないことを付記しておく（もちろん、本研究は表記揺れの補正や文字データを数値データに変換するなどの集計のために必須となるデータクリーニングを行っている）。

第2は、第1の留意点と関係することであるが、調査事項における大項目とその内訳を示す小項目との間に非整合性が頻繁に観察されることである。たとえば、「売上高」という大項目の下位項目として、「国内販売額」「日本への輸出額」「第三国への輸出額」という中項目がある。さらに、この中項目をみても、その下に小項目が存在している。調査項目はこうした入れ子構造になっているが、下位項目の合計が必ずしも上位項目の数値と一致しないのである。その原因の多くは、上位質問項目には報告をしている企業でもより下位にある項目には報告していないことである。通常、現地法人は本社企業や現地監督官庁から財務データの提出が求められるが、その際、「売上高」を報告する義務を課されているはずである。しかしながら、その下位項目である「国内販売額」「日本への輸出額」「第三国への輸出額」は必ずしもそうではない。そのため、現地法人は、『海外事業活動基本調査』の調査対象になっている本社企業に対して、これら下位項目に回答する準備ができず、その結果、それらのデータに欠損が多くでてしまう。集計された「売上高」と「国内販売額」「日本への輸出額」「第三国への輸

出額」の合計額が一致しないのは、これが主な原因であると考えられる。こうした非整合性は、「売上高」に限られることなく、その他の変数でも普遍的に観察される。また、非整合性の原因の一部として、調査対象企業の報告エラーがあることも間違いない⁵⁾。

3. インド進出日系企業の事業活動

本節では、合計34枚のグラフを示して、1995年から2015年までの20年間にわたるインド進出日系企業の事業活動を考察していくが、その前に、この20年間のインド経済と日印経済関係を理解するうえで欠かせない重要な出来事を一瞥したい⁶⁾。

第1は、1991年からの経済改革である。この経済改革によって、それまで外国企業の持ち株比率の上限を40%に制限するという外国直接投資に関する強力な規制が緩和された。これを契機にして、インドは、外国直接投資の誘致政策に大胆に舵を切った。1995年は、そうした経済改革が実行されてから4年が経過した年である。

第2は、1998年から2001年までの日本によるインドに対する経済制裁である。ちょうど、この時期はアジア通貨危機によって東アジア経済が深刻な状況にあり、さらに日本では北海道拓殖銀行や山一證券が経営破綻するという戦後最大の金融危機が発生していたが、日本企業のインド進出やインド進出日系企業の事業活動を考えるうえでは、日本によるインドに対する経済制裁を無視するわけにはいかない。1998年5月に、インドは国際社会の強い反対を押し切って、2日にわけて合計6回もの核実験を強行した。

5) 調査対象企業が上位項目と下位項目の両者に回答している場合、下位項目の合計金額と上位項目の金額は一致していなければならない。このことは、『海外事業活動基本調査』調査票にも注記事項として記載されている。しかしながら、実際には、合計金額が一致しない場合がある。

6) 本稿では十分に触れることができない1990年代前半までの日印経済関係については絵所(1993)を、1990年代の日印経済関係についてはEsho(2001)を参照されたい。最近の日印経済関係については佐藤(2012)(2017a)が参考になるであろう。

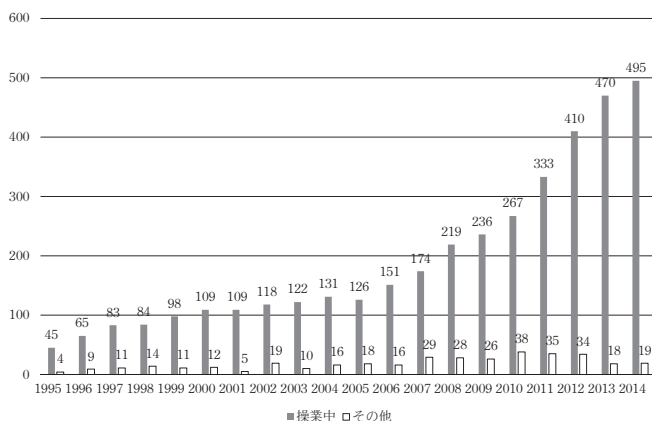
この核実験に対して、日本は政府開発援助（ODA）の新規供与を凍結するなどの経済制裁を発動したのである。

第3は、2008年のリーマンブラザーズ破綻後の世界金融危機である。日印経済ともに、世界金融危機の悪影響を被り、大きく景気が落ち込む。

第4は、2011年3月の日本における東日本大震災、同年8月から発効した日印包括的経済連携協定（CEPA）、さらに、同年から2013年までのインドにおけるスタグフレーション（インフレーションと景気後退の同時発生）による経済危機である。2011年以降の数年间は、両国の貿易を促進させる要因とそれを妨げる要因が複合しているわけである。

以上の4点を念頭において、以下のグラフを見ていくことにしたい。図1は、調査票回収企業のうち、操業中の企業とそれ以外の企業の推移を示したものである。操業中の企業数は1995年度の45社から穏やかな増加傾向を示し、前年度から5社減少して126社になった2005年度を境に急増していることがわかる。2014年度には495社と2005年度から4倍まで増加している。その他企業には、①初決算前、②未設立・未操業、③休眠中、④解散・撤退・出資比率の低下、⑤回答なし、の5分類が1995年度から2014年

図1：インド現地法人数

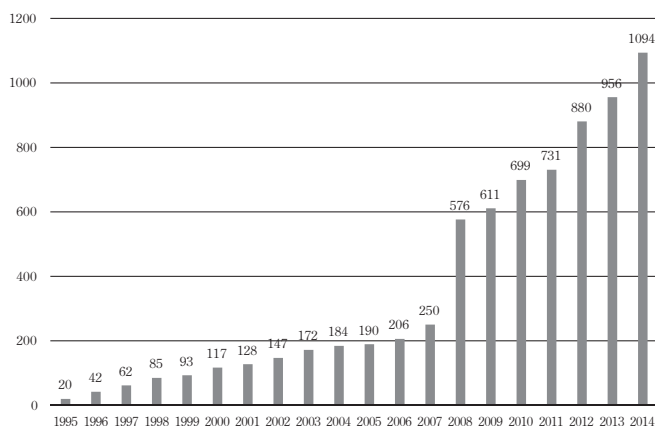


度まで継続して調査がなされている。②から③の企業については、定量的な調査項目に回答する義務があり、本研究の以下の集計にあたっては調査項目に回答している企業全てについて集計を行っている。煩瑣になるので、その内訳の推移をここでは示さないが、2014年度では①が1社、②が3社、③が8社、④が7社、⑤がゼロ社であった⁷⁾。毎年、通常、一ケタ台の企業がインドから撤退していることを付記しておきたい。

図2は、資本金または出資金の推移を示している。1995年度の200億円が2014年度には1兆940億円にまで増加している。2007年度の2500億円から2008年度の5760億円と一挙に2倍にジャンプしているが、これは「はじめに」で述べた第一三共によるランバクシー・ラボラトリーズの子会社化が原因であると思われる。

雇用状況を示している図3によれば、常時従業員数は1995年度の2万9000人から2000年度の6万5000人にまで増加するが、2001年度に4万5000

図2：資本金または出資金（単位：十億円）



7) 本稿で示している集計結果は、経済産業省『海外事業活動基本調査』個票データを利用して行った研究成果全体の一部である。ここで示さないその他企業の内訳を含む、全ての集計結果は、別稿の英語資料としてグラフのみならず表にして公開する予定である。

人まで急減する。しかし、この2001年度を底にして、その後、順調に増加を示し、2008年度からは急増し、2014年度には20万2000人にまで達した。インドの製造業部門における法人企業（公開および非公開会社）は2014年度に約1000万人の雇用を創出しているが（Government of India n. d.），それに対する比率で規模を測ると、日系企業が生み出した雇用は2％の大きさになる。

さらに、図3によれば、常時従業員数に対する日本側派遣者のシェアは変動を伴いながらも、1995年度の0.3%から2014年度の0.8%とわずかながら上昇傾向にある（2008年度は外れ値である）。

図3：雇用状況（単位：万人）

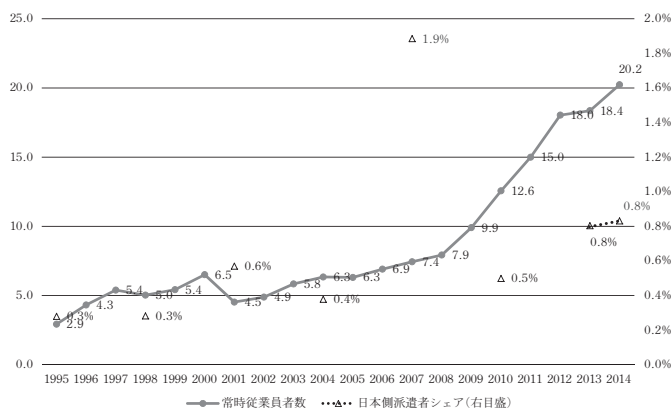
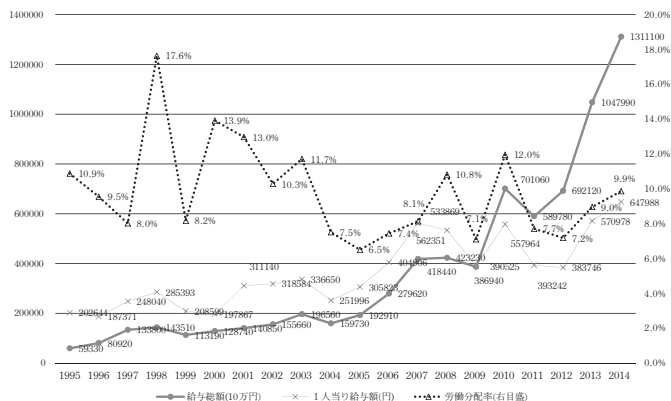


図3の雇用状況に関係するので、図4で給与総額と従業員1人当りの給与額の推移を確認したい。両者ともに、変動を伴いながらも上昇傾向にある。給与総額は1995年度の203億円から2014年度には1311億円と6倍を超える程度にまで増加している。また、同期間で、1人当り給与額は6万円弱から65万円と10倍以上に増加している。

労働分配率を、付加価値額に対する給与総額でみると1995年から2000年代半ばにかけて11%から2005年度の6.5%と下落傾向にあり、その後、年次

図4：給与額と労働分配率



変動はあるものの停滞している。2014年度の労働分配率は10%程度となっている。

売上高と付加価値額の推移を示している図5を確認する前に、付加価値額の定義を確認しておきたい。ここでは、『海外事業活動基本調査』における定義にしたがって、付加価値額は、「売上高－(売上原価＋販売費・一般管理費)＋(給与総額＋賃借料)」として定義されている。付加価値額の計算にあたっては、『海外事業活動基本調査』の注記にしたがって、売上原価、販売費・一般管理費どちらか一方、給与総額、賃借料どちらか一方でも記入があった企業でのみ集計している（経済産業省 2015：6頁）。

図5によれば、変動をとめないながらも、売上高も付加価値額の両者ともに長期的には増加傾向にある。売上高は1995年度の2900億円から2014年度には3兆872億円と10倍に、付加価値額は同期間で550億円から1兆329億円と6倍にまで増加している。また、売上高に対する付加価値額の比率の推移をみると、1995年度から2000年代末まで20%を前後していたが、その後、2008年度の21%から2014年度には34%にまで上昇傾向にある。すなわち、近年、インド進出日系企業の高付加価値化の進展が確認できる。

図5：売上高と付加価値額（単位：十億円）

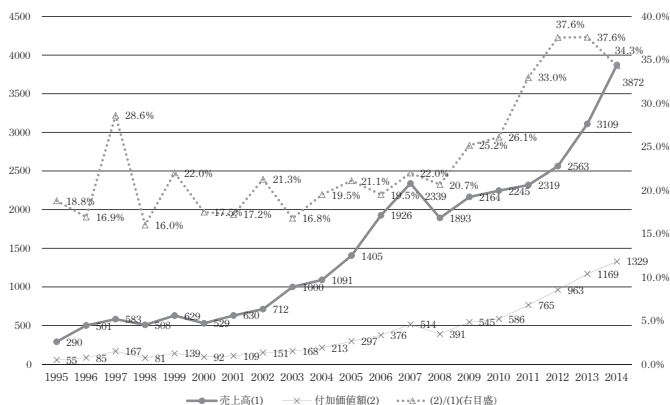


図6は、売上高と付加価値額でみた労働生産性の推移をみたものである。いずれの生産性も上昇傾向にあるが、2008年度の世界同時不況と2011年から2013年のインドの経済危機時に、生産性が大きく下落し停滞している様子がわかる。しかしながら、長期的にみると、売上高でみた労働生産性は1995年度の990万円から2014年度には1910万円まで約2倍に増加している。付加価値額でみた労働生産性は、同期間で190万円から660万円と3倍以上増加している。

図7は、経常利益の推移を示している。図からはっきりと読みとれるように、極めて大きな変動をしているのが、本節で言及した日本のインドへの経済制裁・世界金融危機・インド経済危機の3時点である。この3時点において、経常利益が大きな落ち込みをみせている。経常利益は1995年度の240億円から2014年の1820億円と長期的には増加傾向にあるが、それを売上高との比率でみると長期的には下落傾向にある。2014年度の売上高でみた経常利益の比率は4.7%となっている。

図8は、当期純利益の推移を示したものである。予想されるとおり、経常利益の動向とほぼ一致した動きをしていることがわかる。法人税などの

図6：労働生産性（単位：百万円）

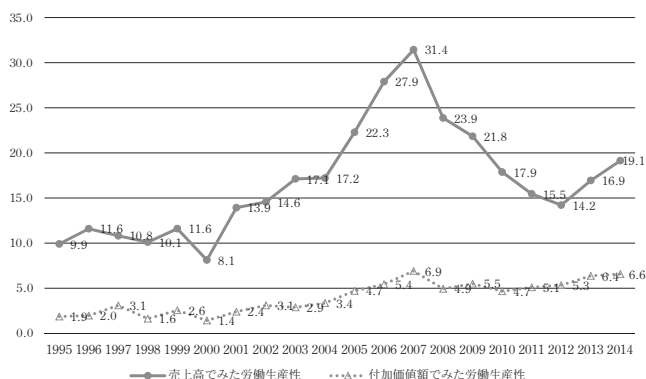
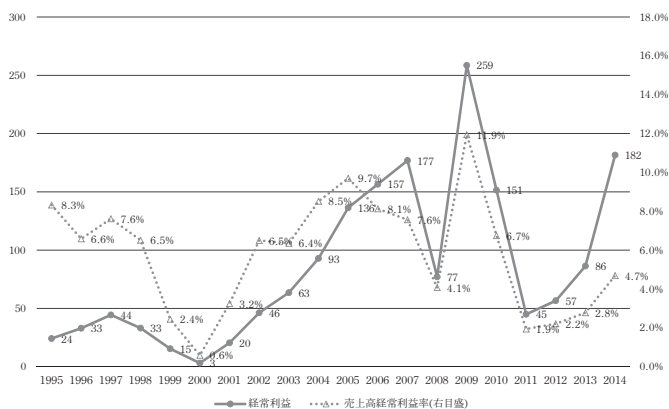


図7：経常利益（十億円）



租税負担のために、当期純利益は経常利益よりも小さな値になっている。2014年度の当期純利益は1040億円、同年度の売上高でみた当期純利益の比率は2.7%となっている。

営業費用の内訳を示したのが図9である。売上原価と販売費・一般管理費の両者とも、長期的には増加傾向にあることがわかる。売上原価は1995年度の2200億円から2014年度には2兆3710億円と10倍に、販売費・一般管

図8：当期純利益（単位：十億円）

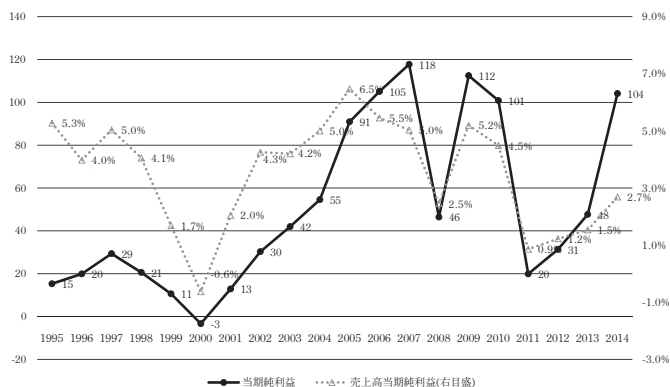
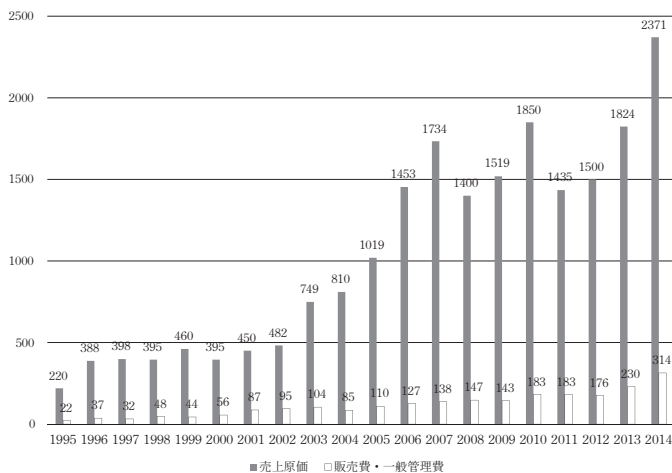


図9：売上原価と販売費・一般管理費（単位：十億円）



理費は同期間に220億円から3140億円と15倍にまで増加している。

図10は、営業経費に占める給与総額と賃借料の比率の推移を示している。両者ともに、長期的には増加傾向にある。給与総額が1995年度の2.45%から2014年度の4.88%へ、賃借料が同期間で0.21%から0.40%へと、ど

ちらもシェアが2倍増大していることがわかる。同期間内の変動をみると、両者ともに、2000年代前半から半ばにかけて下落し、その後、2000年代後半からシェアが急増している。

図10：営業費用に占める給与総額と賃借料の比率

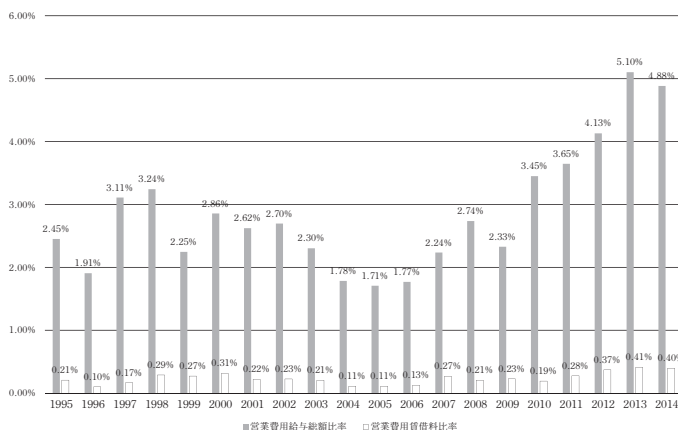
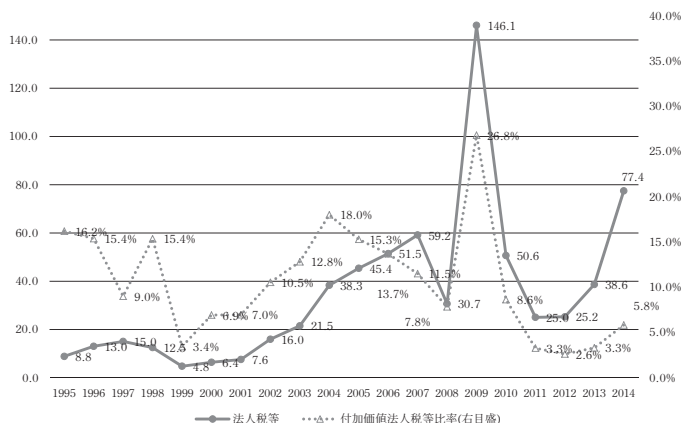


図11は法人税等の推移を示している。2009年度が外れ値であることを念頭におくと、その推移は経常利益や当期純利益とよく似た動きをしていることがわかる。経済制裁・世界金融危機・インド経済危機の3時点で落ち込んでいる。法人税等は1995年度の88億円から2014年度には774億円まで増加しているのに対して、付加価値額に対するその比率は同期間で16.2%から5.8%と低下傾向にある。すなわち、企業の租税負担は、年次変動を伴いながらも穏やかに低下している。

図12は、後掲の図13から図25までのインド進出日系企業の販売（調達）活動をインド国内と海外別に区別して、それを模式図にしたものである。いま、同図によって、インド進出日系企業の販売活動を説明したい。インド進出日系企業の販売活動は、インド国内市場と海外への輸出に2分する

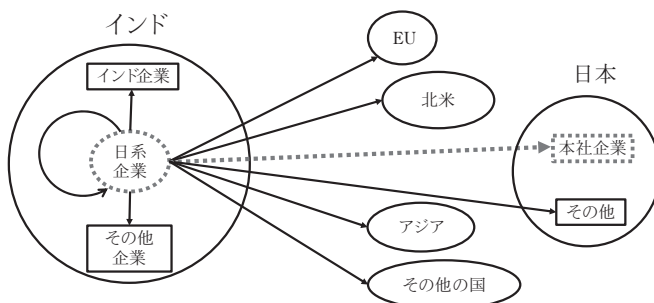
図11：法人税等（単位：十億円）



ことができる。前者のインド国内販売先は、①日系企業、②インド企業、③その他企業の3つに区別されるのに対して、後者の輸出は①日本、②北米、③アジア、④EU、⑤その他第三国の5つに区別される。日本向け輸出は、さらに細分化されており、①本社企業、②その他企業に2区分される。破線で示しているインド国内の日系企業と日本の本社企業の取引は、企業内国際貿易を意味している。国内販売先と日本向け輸出の内訳は、2009年度の『海外事業活動基本調査』から調査が開始されている。したがって、それ以前の時期については、国内販売先の内訳や企業内国際貿易の動向は分からない。また、図12の矢印の方向を逆方向に変えれば、それはインド進出日系企業の調達行動にそのまま当てはまる。以下では、図12の模式図を念頭にインド進出日系企業の販売・調達活動を考察したい。

図13は、売上高の内訳である現地販売額と輸出額の推移を示したものである。ここで、輸出額が(a)系列と(b)系列の2種類あることに注意したい。輸出額(a)が売上高から現地販売額を差し引いた残差として計算されているのに対して、輸出額(b)は日本向け輸出額と第三国向け輸出額の合計として計算されている。上位項目と下位項目の調査項目に対する回答

図12：インド現地法人の販売先の模式図



率の差が、2つの輸出系列の差を生み出している。

図13によれば、現地販売額と輸出額は、変動を伴いながらも趨勢的に増加傾向にあることがわかる。現地販売額は1995年度の2630億円から2014年度には1兆8360億円にまで増加しているのに対しては、輸出額（a）は同期間で270億円から現地販売額を上回る2兆350億円、輸出額（b）は同期間で40億円から8330億円にまで増加している。

図13：現地販売額と輸出総額（単位：十億円）

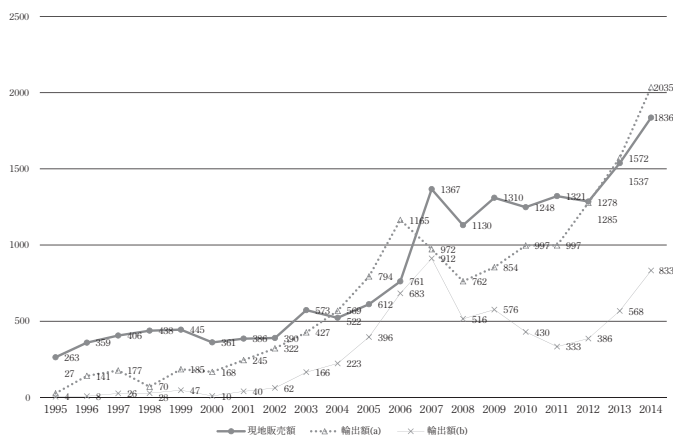


図14は、売上高に対する輸出額の比率の推移を示している。変動はあるものの、長期的には両系列の輸出比率は上昇傾向にある。輸出（a）は1995年度の9％が2014年度の53％、輸出（b）は同期間で1％から22％まで上昇している。いずれの輸出系列も、2008年の世界同時不況の悪影響を被ってその輸出比率が大きく下落している。

図14：売上高に占める輸出額の比率

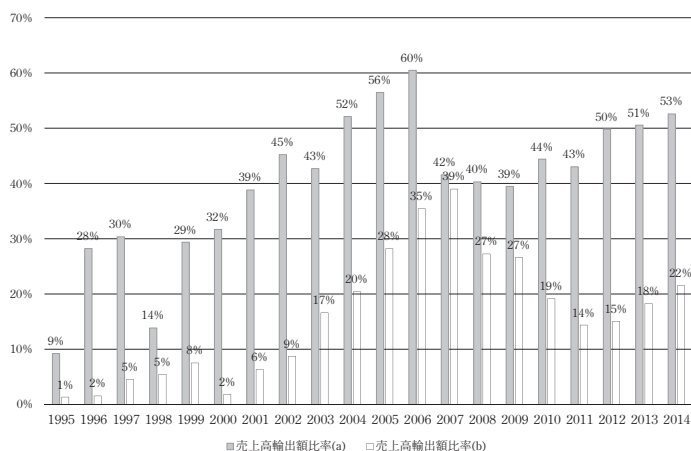
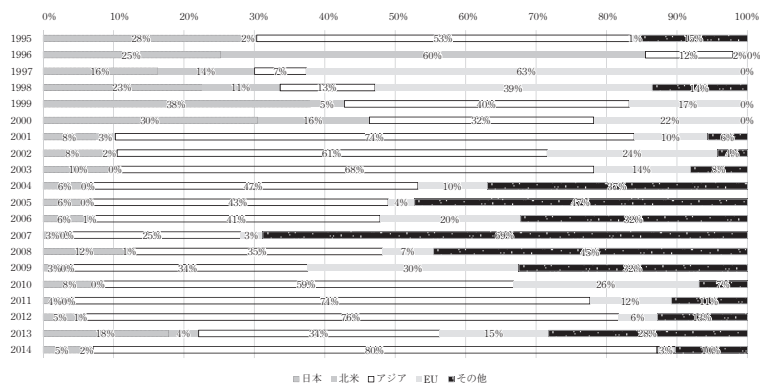


図15は、仕向け地別の輸出シェアを示している。年次変動が激しいが、日本とEUのシェアが近年低下傾向にあり、（2000年代前半も一時的に高かった）アジアのシェアが上昇傾向にあることがわかる。また、2000年代半ばにその他第三国のシェアが一時的に高かった。これに対して、1990年代後半の一時期を除いて、北米のシェアはほぼ無視できる水準となっている。2014年度のシェアで見ると、日本が5％、米国2％、アジア80％、EU3％、その他10％となっている。

図16は、現地販売先別のシェアを示している。日系企業への販売シェアは2009年度から2014年度にかけて19.9％から17.2％と微減しているのに対

図15：輸出仕向別のシェア



して、その他企業への販売が0.3%から7.1%と増大している。その結果、インド企業への販売シェアが79.8%から75.7%にまで縮小している。

図16：現地販売先別のシェア

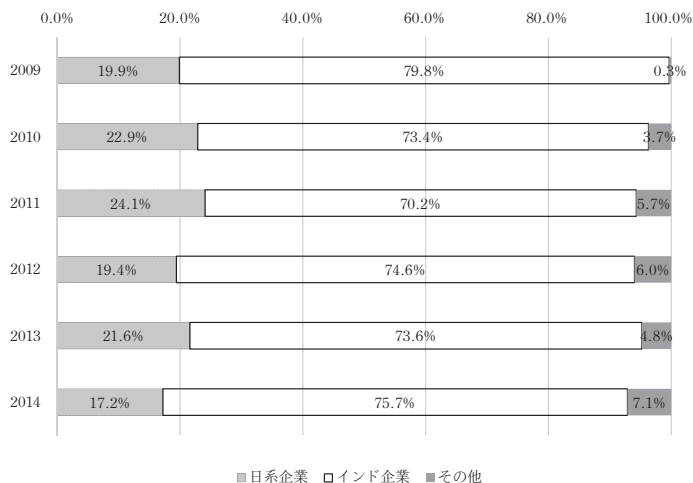


図17は、日本への輸出先内訳の推移を示している。本社企業のシェアは2009年度の94%から2014年度の70.3%と減少したのに対して、その他企業のシェアが増加していることがわかる。企業内国際貿易がこの6年間で相対的に縮小傾向にある、ということである。

図17：日本への輸出先のシェア

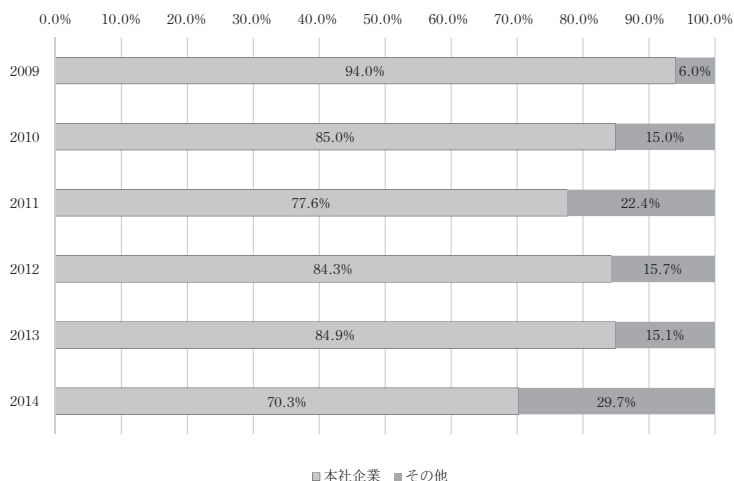


図18は、仕入高の内訳である現地調達額と輸入額の推移を示したものである。ここで、輸入額が輸出額と同様に（a）系列と（b）系列の2種類あることに注意したい。輸入額（a）が仕入高から現地調達額を差し引いた残差として計算されているのに対して、輸入額（b）は日本からの輸入額と第三国からの輸入額の合計として計算されている。上位項目と下位項目の調査項目に対する回答率の差が、2つの輸入系列の差を生み出していることは輸出額と同様である。

図18によれば、現地調達額と輸入額（a）が変動を伴いながらも趨勢的に増加傾向にあるのに対して、輸入額（b）は、たしかに1995年度から2014年度にかけて増加はしているものの、2000年代後半から停滞していること

がわかる。現地調達額が1995年度の970億円から2014年度には1兆6060億円、輸入額（a）が同期間で540億円から1兆50億円にまで増加しているのに対して、輸入額（b）は同期間で52億円から2590億円までしか増加していない。

図18：現地調達額と輸入額（単位：十億円）

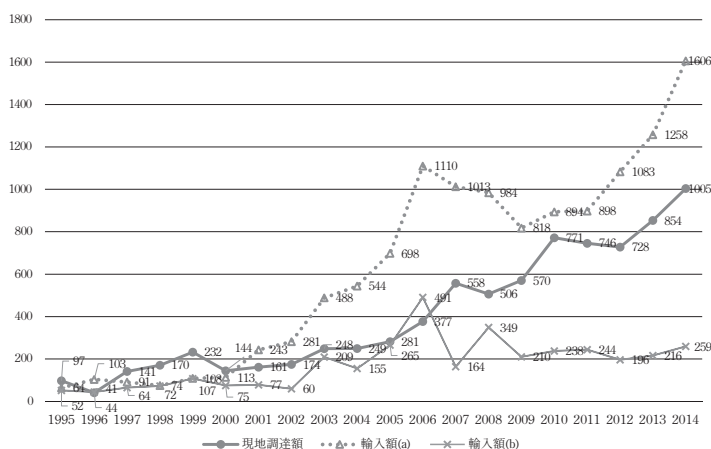


図18は、仕入高に対する輸入額の比率の推移を示している。変動はあるものの、長期的には輸入（a）の比率は上昇傾向にある。輸入（a）は1995年度の40%が2014年度の62%となっている。これに対して、輸入（b）は同期間で32%から10%まで下落している。両系列で、趨勢が逆転している。したがって、仕入高に占める輸入額の比率（すなわち、それは1から現地調達率を差し引いたものでもある）の動向については確定的なことはいえないのである。

図20は、仕向け地別の輸入シェアを示している。年次変動が激しいが、1995年度には86%のシェアだった日本が2014年度には51%にまで減少し、アジアは同期間に13%から41%にまで上昇している。すなわち、輸出の仕向け地と同様に、日本のシェアの低下とアジアのシェアの拡大が観察される。

図19：仕入高に占める輸入額の比率

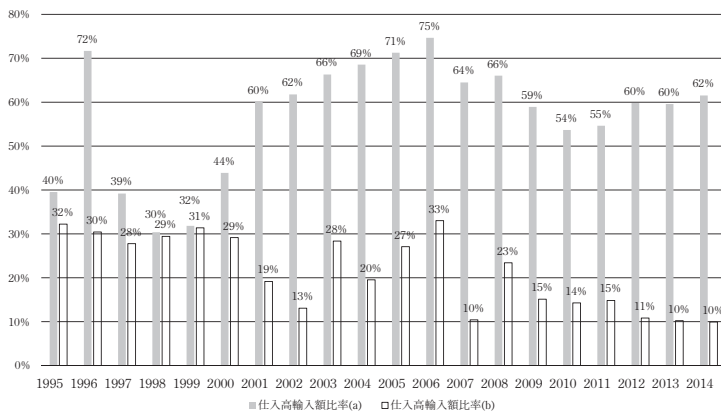


図20：輸入仕向地別のシェア

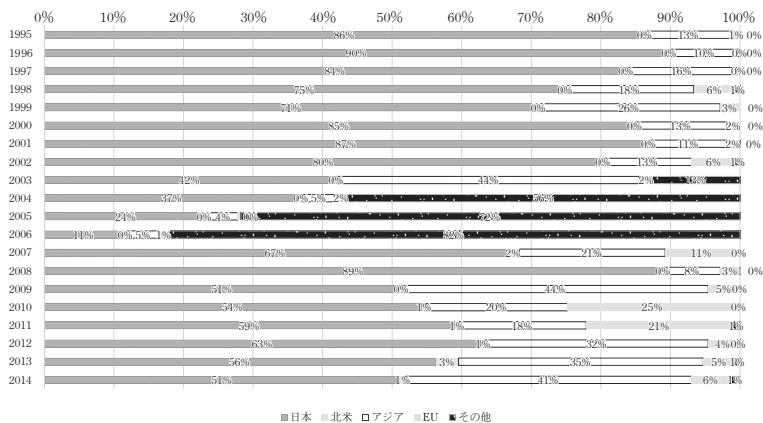


図21は、現地調達先別のシェアを示している。日系企業への販売シェアは2009年度から2014年度にかけて4%から9%、その他企業は同期間に1%から8%と微増している。その結果、インド企業からの調達が96%から83%と下落している。

図21：現地調達先別のシェア

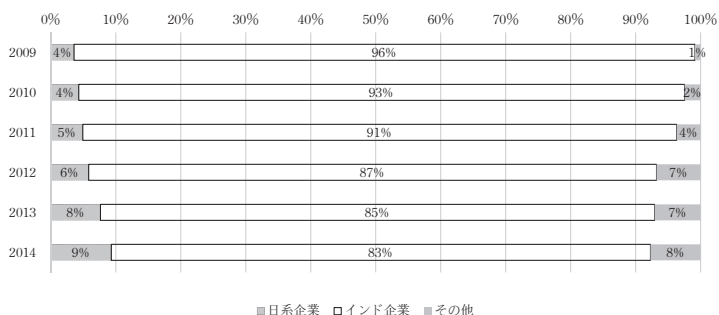


図22は、日本からの輸入先内訳の推移を示している。本社企業のシェアは2009年度の90%から2014年度の85%と減少したのに対して、その他企業のシェアが増加していることがわかる。輸入をみても輸出と同様、企業内国際貿易がこの6年間で相対的に縮小傾向にある、ということである。

図22：日本からの輸入先別のシェア



図23は、図13で示した輸出額（b）と図18で示した輸入額（b）で定義した貿易収支額の推移を示したものである（図24の貿易収支の地域別シェアでは、系列（b）を利用する必要があるので、ここでも系列（b）を用いた）。図23によれば、貿易収支額は1995年度の480億円の赤字から、2004年度に黒字に転換し、2014年には5740億円の黒字を計上するようになってい

る（こうした趨勢は系列（a）を利用しても同じである）。貿易収支は売上高でみた比率でも、同期間でマイナス17%からプラス15%にまで改善している。インド進出日系企業が、こうした貿易黒字を近年計上していることはこれまでほとんど言及されてこなかった事実であることを特記しておきたい。

図23：貿易収支額（単位：十億円）

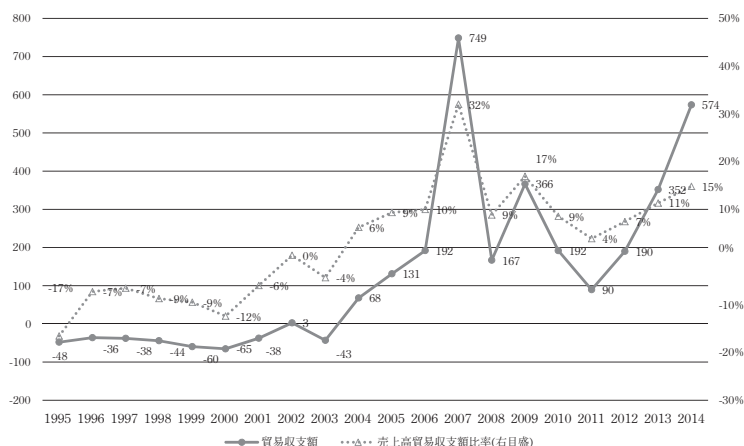


図24は、仕向地別の貿易収支額を見たものである（輸出・入ともに系列（b）を利用している）。これによれば、インド進出日系企業は恒常的に日本に対しては赤字であることがわかる。また、2000年代後半になり、アジアに対して1000億円から6000億円と年次変動があるもののかなりの規模の黒字を計上している。

図25は、インド進出日系企業と日本の本社企業との間の企業内貿易収支の推移をみたものである。日本全体との貿易赤字の大半は、本社企業との貿易によって生み出されていることがわかる。その規模は810億ドルから1230億ドルまでの幅を持っている。企業内貿易赤字は2009年度には840億円から2011年度に1230億円にまで高まるが、2014年度には860億円に減少しており、必ずしも悪化ないしは改善などの傾向を見出すことはできない。

図24：仕向地別の貿易収支額（単位：十億円）

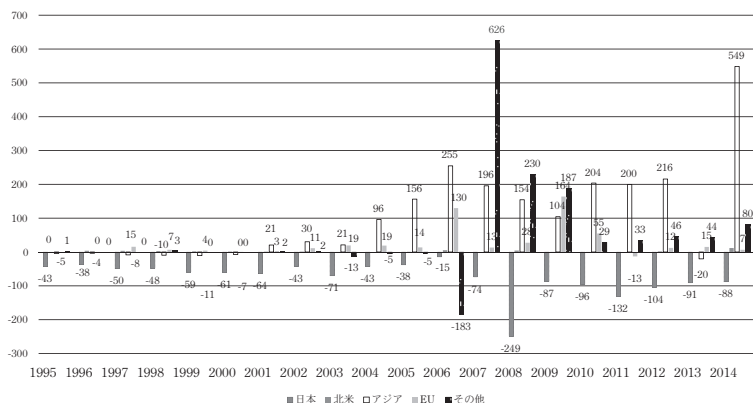
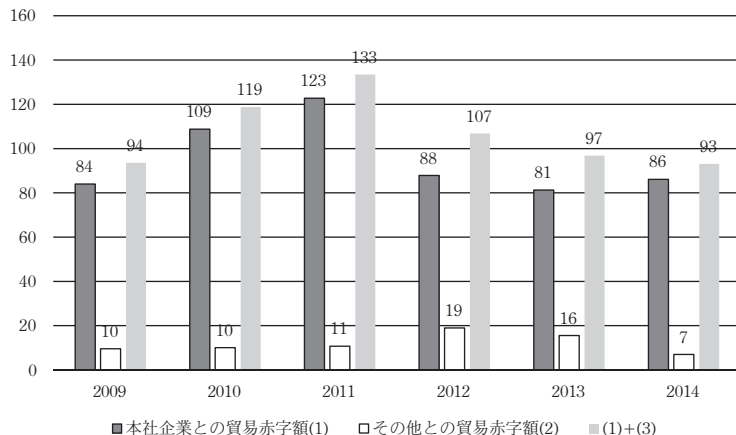


図25：日本との貿易赤字額（単位：十億円）



さて、つぎに、研究開発費の推移を示している図26をみると、長期的に増加傾向にあることがわかる。研究開発費は、1995年度の4億5000万円から139億円にまで60倍以上にまで増加している（途中の2012年度は外れ値である）。売上高との比率でみても、同期間に0.16%から0.45%とシェアも約3倍になっている。とくに、2000年代末から研究開発費が急増していることがわかる。

図26：研究開発費（単位：十億円）

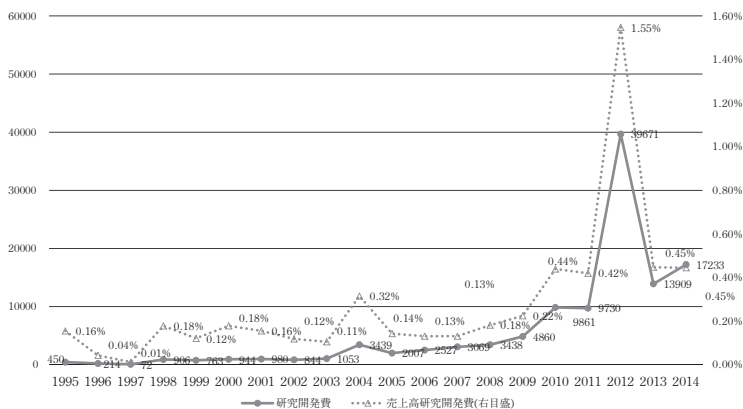
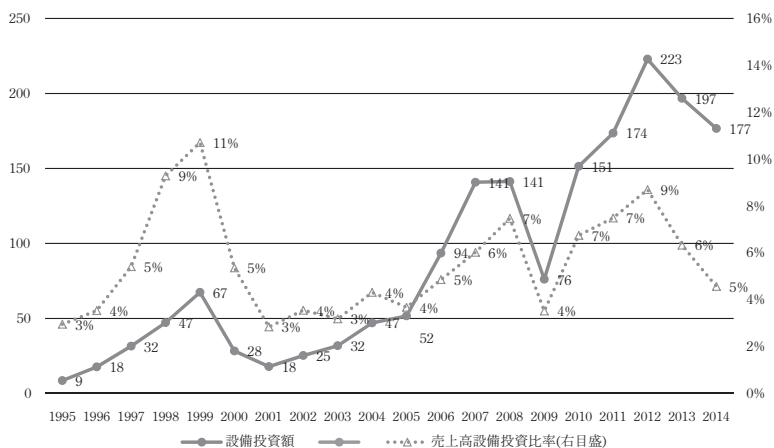


図27は、設備投資額の推移を示している。設備投資は1995年度の90億円から2014年度の1770億円まで20倍弱も増加している。しかしながら、売上高もほぼ同様のスピードで増加しているため、売上高との比率では必ずしも大きく改善しているわけではない。またその変動を観察すると、設備投

図27：設備投資額（単位：十億円）



資額は、経常利益・当期純利潤・法人税等と同様に3つの経済ショックによって大きく落ち込んでいることがわかる。

図28は、翌年度の設備投資見込額の推移を示している。これまでの実績をあらわす変数ではなく、これは、『海外事業活動基本調査』のなかでは例外的に企業の予想を表す変数である。設備投資見込額は、大きな変動を伴いながら、1995年度の190億円から2014年度の740億円まで上昇傾向にある。これに対して、売上高との比率でみると、同期間で6%から2%まで下落傾向にある。

図28：設備投資翌年度見込額（単位：十億円）

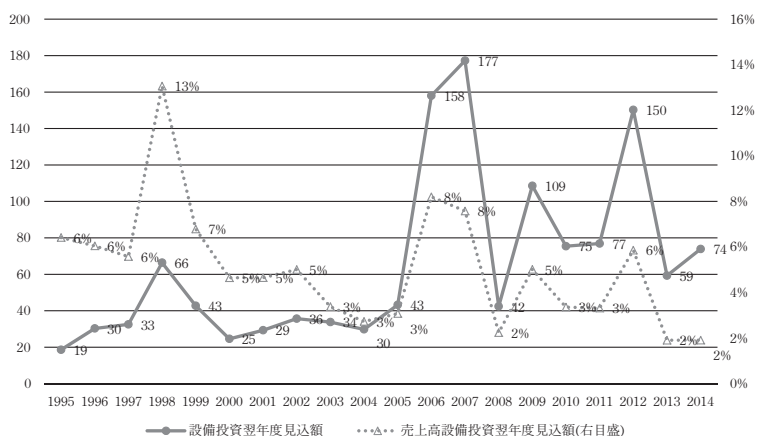


図29は、当期内部留保と年度末内部留保残高の推移を示している。前者がフロー概念、後者はストック概念にもとづくものである。当期内部留保は1995年度の130億円から2014年度の780億円まで増加しているが、売上高との比率でみると同期間で5%から2%まで下落している。年度末内部留保残高は1995年度の320億円から2014年度の4780億円まで増加している。これに対して、売上高との比率をみると、同期間で11%から12%と微増している。当期内部留保も年度末内部留保残高の動向は、3つの経済ショック時に落ち込むか、停滞していることがわかる。

図29：当期内部留保と年度末内部留保残高（単位：十億円）

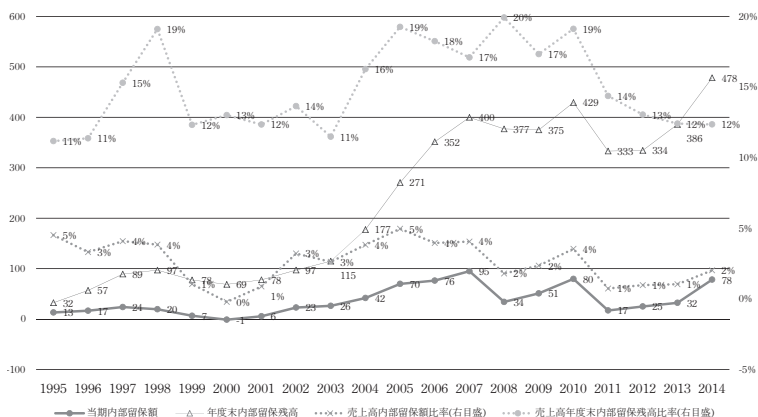
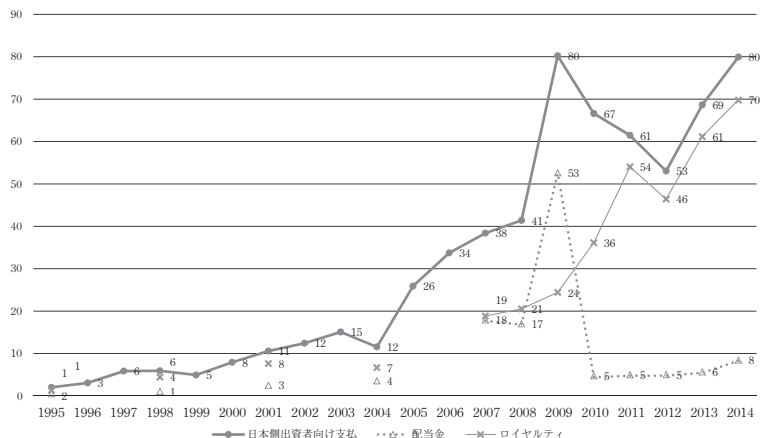


図30は、日本側出資者向け支払とその構成項目である配当金とロイヤルティの推移を示したものである。日本側出資者向け支払は、1995年の20億円から2014年の800億円と40倍に増加している。これに対して、配当金は1995年度の10億円から2008年度の170億円まで上昇する（2009年度は外れ値で530億円となっている）が、2010年度に急減し、2014年度には80億円

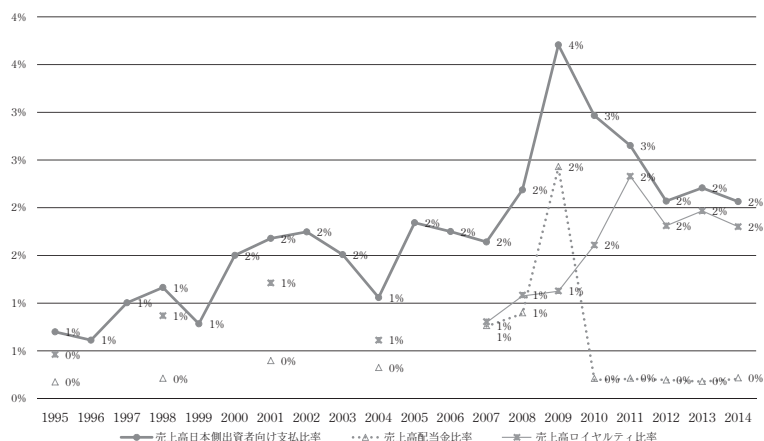
図30：日本側出資者向け支払とその内訳（単位：十億円）



まで回復している。これに対して、ロイヤルティは外れ値も観測されずに、1995年度の10億円から2014年度の700億円にまで増加している。2000年代末から、日本側出資者向け支払は主としてロイヤルティの形態をとっていることがわかる。

図31は、図30で示した変数の売上高との比率の推移を示している。これは、図30と類似した動きをしていることがわかる。2014年度の売上高に占める日本側出資者向け支払の比率は2%で、そのほとんどがロイヤルティとなっていることが再確認できる。

図31：売上高に占める日本側出資者向け支払の比率



さて、図2から図11と図13から図32までは、インド進出日系企業の全体像を示すために個別企業の変数の金額を合計することによって、個票データを集計してきた。以下の図32の企業年齢と図33の日本側出資比率は、合計ではなく企業平均であることを注意したい。まず、企業年齢の平均を示している図32をみると、企業年齢は、2000年代半ばに一時的な上昇がみられるが、1995年度の9.7歳から2014年度の8.6歳と下がっていることがわかる。これは、図1で確認したように、2000年代後半からインドへの日系企

業の進出が急増していることが要因である。企業年齢の変動係数は、2000年代半ばに一時的に下落するが、その後、1990年代後半のレベルに戻っている。

図32：企業年齢の平均（単位：年）

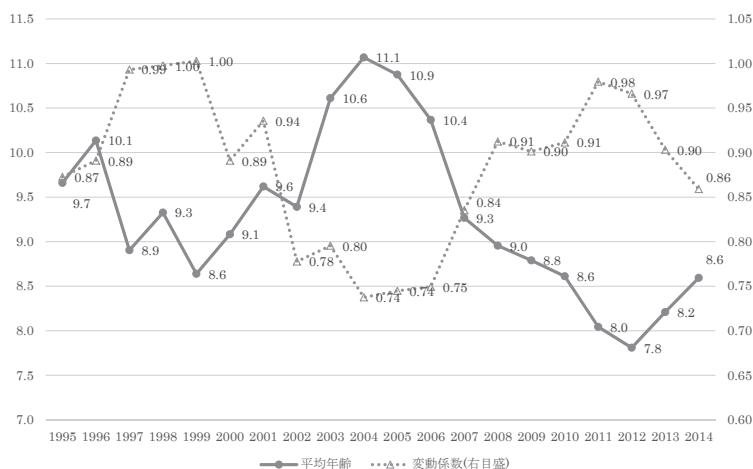


図33は、パーミル単位でみた日本側出資比率の推移を示している。出資比率は2000年代に一時的に停滞するが、1995年度の432‰から827‰までほぼ400‰ポイントも上昇している。さらに、その変動係数は同期間で0.53から0.31と着実に減少傾向にある。

本節の最後のグラフである図34では、合計や平均などのこれまでの集計では必ずしも把握できない企業の異質性を示すために、経常損失を計上している企業の割合と付加価値額がマイナスになっている企業の割合の推移を示したい。付加価値がマイナスになっているということは、企業は「価値破壊」を行っているということである。図34によれば、経常損失企業と「価値破壊」企業の割合は平行に動いていることがわかる。1990年代後半にそれらの企業のシェアは高くなり、その後、2000年代前半から減少し、2000年代後半から上昇傾向にある。1995年度の経常損失企業シェアは

図33：日本側出資比率の平均（単位：%）

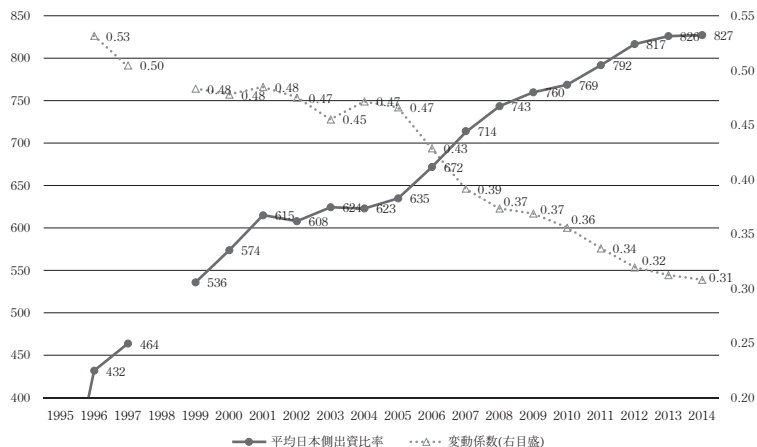
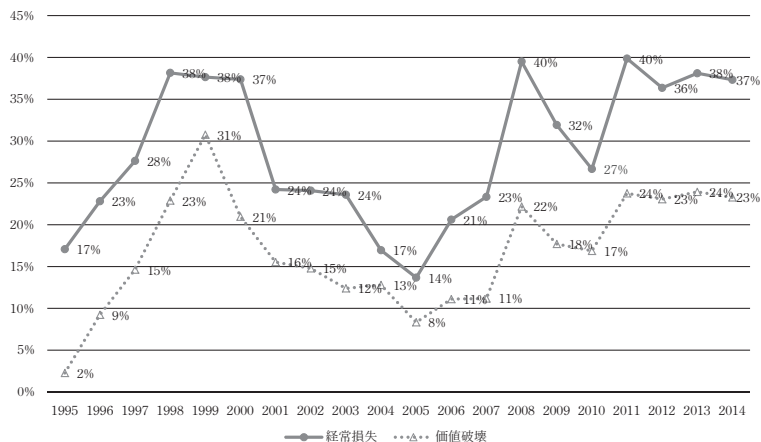


図34：経常損失企業と価値破壊企業のシェア



17%、「価値破壊」企業シェアは2%であったのが、2014年度にはそれぞれ37%、23%にまで増加しており、長期的にはそれらの企業シェアは増加傾向にある。

4. おわりに

本稿で明らかになったインド進出日系企業の事業活動を、以下のようにまとめたい。

①2000年代後半以降、インドに進出する日系企業が急増する。この進出企業の急増が、雇用・給与支払額・売上高・付加価値・設備投資・日本への支払額の増加の背景にある。

②経常利益・当期純利益・法人税等・設備投資・内部留保の変動は、激しい。これらは、1998年～2001年の日本によるインドに対する経済制裁時、2008年の世界金融危機、2011年～2013年のインドのスタグフレーションによる経済危機に大きな落ち込みをみせる。

③2000年代後半以降、給与支払額が営業費用の伸びを上回るほど増大している。すなわち、この時期以降、他のコストと比較して、労働コストが急増している。

④付加価値額に対する法人税等の比率で測った企業の租税負担は、年次変動を伴いながらも、穏やかな低下傾向がみられる。

⑤輸出活動は、活発化する傾向を示している。

⑥近年、インド進出日系企業の日本とEUへの輸出シェアが低下する一方、アジアへの輸出シェアが増加している。

⑦輸出活動に対して、輸入活動を測る2つの尺度で異なる傾向が観察され、輸入活動について確定的な結論を出すことはできない。

⑧近年、インド進出日系企業の日本からの輸入シェアが低下する一方、アジアからの輸入シェアが増加している。

⑨インド進出日系企業の貿易収支は2004年にプラスに転じて、それ以降、年次変動をとめないながらも貿易黒字は傾向的に拡大している。

⑩インド進出日系企業は日本に対しては貿易赤字を、アジアに対しては貿易黒字を計上している。

⑪研究開発費は額や売上高比率でもみて依然としてマイナーな存在であるが、着実な増加傾向にある。

⑫内部留保は額でみると若干増加傾向にあるが、売上高に対する比率でみると停滞的である。

⑬企業の平均年齢は減少傾向にある。

⑭日本側出資比率は、企業間格差を縮小しながら増加傾向にある。

⑮近年において、約40%の企業が経常損失を計上しており、さらに約25%の企業は付加価値額がマイナスになるというという意味で「価値破壊」を行っている。

本稿は、『海外事業活動基本調査』個票データを用いて上記のような15点にまとめられる事実を明らかにしたが、『海外事業活動基本調査』には以下に示す2点の課題が存在することを指摘したい。第1は、インド進出企業のインド国内における立地が一切分からないことである。これは、中国では省、米国では州の単位の立地に関する調査がなされていることと対照的である（『海外事業活動基本調査』で国内立地の調査がなされているのは中国と米国の2カ国のみである）。今後も、日本企業のインド進出が増加するのは間違いのないことであり、さらに、インドでは連邦制度が採用されていることもあり州政府による政策の裁量的余地が大きく、かつ、歴史的にみても州間の社会政治経済構造に大きな違いが存在しているので、『海外事業活動基本調査』にインドの州単位での立地に関する調査が新たになされることが望まれる。また、インド国内における日系企業の立地に関する調査は、「自由で開かれたインド太平洋戦略」にとっても重要な地政学的な情報を提供することにもなるであろう。

第2は、現地法人のストックデータに関する調査が不十分であることである。とくに、総要素生産性（Total Factor Productivity: TFP）を正確に測るためには固定資産の情報が必要である。1995年から2015年までの『海外事業活動基本調査』で複数年度で固定資産が調査されているが、最近は

全くなされなくなっている。定期的に固定資産の調査がなされれば、設備投資額のデータがあるので恒久棚卸し法を用いて企業ごとに固定資産の時系列データを作成するのは難しいことではない。海外現地法人のTFPの水準とその動向は、重要な経済実績であると思われる。固定資産の調査も望まれるところである。

最後に、本稿の研究テーマに関連した今後の研究課題について言及しておきたい。第1に、注7でも触れたように、本稿は『海外事業活動基本調査』個票データの集計結果の一部のみを示したものに過ぎない。別稿では、インド進出日系企業全体のみならず、①輸送機器製造業部門・その他製造業部門・非製造業部門の3部門別と②企業年齢10歳以上・企業年齢10歳未満の新旧企業別の集計も行っており、それらのグラフと表の全てを示したい。

第2は、われわれ自身の先行研究である佐藤編（2017）と佐藤（2017b）で得られた研究結果と本稿で得られた研究結果との整合性を精査し、インド進出日本企業の全体像の解釈を深めたい。

第3は、『海外事業活動基本調査』はインド国内の企業立地の調査をしていない点で課題を持つものであるが、この点については、東洋経済新報社の『海外進出企業総覧』を用いることで別途対応をしたい。

参考文献

1. 絵所秀紀（1993）「インドの経済自由化と新しい日印協力関係」山崎利男・高橋満編『日本とインド：交流の歴史』三省堂，183－232頁。
2. 外務省（2011）『日本・インド包括的経済連携協定』（http://www.mofa.go.jp/mofaj/gaiko/fta/j_india/index.html）。
3. 外務省（2006）『国別援助計画：インド』（<http://www.mofa.go.jp/mofaj/gaiko/oda/seisaku/enjyo/india.html>）。
4. 外務省（2017）『平成29年版外交青書』（<http://www.mofa.go.jp/mofaj/gaiko/bluebook/2017/html/index.html>）
5. 上池あつ子（近刊）『模倣と革新のインド製薬産業史』ミネルヴァ書房。
6. 栗原恵津子（2011）「日印包括的経済連携協定」『現代インド・フォーラム』2011年冬季号No.8，24－31頁。
7. 経済産業省（各年版）『海外事業活動基本調査』。
8. 経済産業省アジア大洋州課（2010）『デリー・ムンバイ間産業大動脈構想（Delhi-Mumbai Industrial Corridor：DMIC）』（http://www.meti.go.jp/policy/trade_policy/asia/sw_asia/data/DMIC.pdf）
9. 国際協力銀行（各年版）『わが国製造業企業の海外事業展開に関する調査報告』（<https://www.jbic.go.jp/ja/information/press>）。
10. 国土交通省（2015）『インド高速鉄道に関する協力覚書等への署名について（報告）』（http://www.mlit.go.jp/report/press/tetsudo02_hh_000064.html）。
11. 在インド日本国大使館・ジェトロ（各年版）『インド進出日系企業リスト』（http://www.in.emb-japan.go.jp/itprtop_ja/index.html）。
12. 佐藤隆広（2012）「インドと日本」西島章次・久保広正編『現代の世界経済と日本』ミネルヴァ書房，131－159頁。
13. 佐藤隆広（2017a）「インド進出日系企業からみた日印経済関係」堀本武功編『現代日印関係入門』東京大学出版会，167－194頁。
14. 佐藤隆広（2017b）「中小企業のインド進出：2013－14年アンケート調査に基づく一考察」『商工金融』2017年11月号，5－27頁。
15. 佐藤隆広編（2017）『インドの産業発展と日系企業』（研究叢書77）神戸大学経済経営研究所（http://www.rieb.kobe-u.ac.jp/academic/ra/researchseries/research_ser/research_ser77.pdf）。
16. JR東日本（n. d.）『国際業務と海外鉄道事業の展開』（<https://www.jreast.co.jp/recruit/company/international.html>）。
17. 双日株式会社（2015）『インド鉄道事業：貨物専用鉄道が拓くインドの未来』（<https://www.sojitz.com/jp/special/project/post-23.php.php>）。

18. 第一三共株式会社（各年）『ニュースリリース』（<http://www.daiichisankyo.co.jp/news/index.html>）。
19. 東洋経済新報社（2015）『海外進出企業総覧 [国別編]』（2015年度版）東洋経済新報社。
20. NTTドコモ（各年）『報道発表資料』（https://www.nttdocomo.co.jp/info/news_release/index.html）。
21. Esho, Hideki (2001) "The Japanese Response to India's New Economic Policy," in K. V. Kesavan (ed.) *Economic Liberalization in India: Japanese & Indian Perspectives*, Indian Council of Social Science Research.
22. Government of India (n. d.) *Annual Survey of Industries, 2014-2015* ([http://mospi.nic.in/sites/default/files/asi_results/Table % 207 % 20Principal % 20Characterstics % 20by % 20Type % 20of % 20Organisation % 20for % 20the % 20year % 202014-15.xls](http://mospi.nic.in/sites/default/files/asi_results/Table%207%20Principal%20Characterstics%20by%20Type%20of%20Organisation%20for%20the%20year%202014-15.xls)).

Japanese Multinationals in India: Evidence from Unit-Level Data of METI's *Survey of Overseas Business Activities*

Takahiro SATO and Atsuyuki KATO

《Abstract》

The aim of this study is to provide a statistical abstract of Japanese multinationals in India for 20 years from 1995-96 to 2014-15 by employing the Ministry of Economy, Trade and Industry (METI)'s unit-level data in its *Survey of Overseas Business Activities*. There are no existing studies on this subject partly because of the difficulty of gaining access to this necessary data. This study constructs all of the main quantitative variables which the *Survey of Overseas Business Activities* covers for “oversea affiliates” in India. It should contribute to enhancing and deepening academic knowledge of the economic relations between India and Japan because the publically available version of *Survey of Overseas Business Activities* hardly covers India, except for figures for a few variables, such as the number of firms, employees, and sales. This study shows the following. 1) The accelerating entrance of Japanese firms into India after the mid-2000s was followed by an increase in employees, emoluments, sales, tax paid, value added, capital formation and payments to Japan. 2) Profits, profits after tax, tax paid, capital formation, and retained profits show large fluctuations over time, declining drastically during economic sanctions by Japan and the US (1998 to 2001), the global financial crisis (2008) and the recent economic crisis of stagflation (2011 to 2013). 3) After the mid-2000s, labor costs increased much more than operating costs. 4) The tax burden, measured as tax-values added ratio, slightly declined over time. 5) Export activity was enhanced generally over time. 6) The share of exports to Japan has declined in recent years while the Asian share has increased. 7) Two measures of import activity do not have the same direction. 8) The share of

imports from Japan has declined in recent years while the Asian share has increased. 9) The trade balance became positive in 2004, then the trade surplus increased with large fluctuations. 10) Japanese firms in India have a trade deficit with Japan and a trade surplus with Asia. 11) R&D expenditure is still small, but has steadily increased. 12) Retained earnings in terms of sales are stagnant. 13) The average age of firms has generally declined over time. 14) The equity share of Japan is increasing, and the coefficient of variation has dropped over time. 15) In recent years, around 40% of the firms incurred a loss and about 25% did not create value but, on the contrary, destroyed value.